# Stephan Rölli (Schötz): Wie ein Immobilienverkauf abläuft

Stephan Rölli (Schötz): Der Verkauf von Immobilien ist aufwendiger, als viele denken

Die Bürokratie beim Verkauf einer Immobilie kann zu einem nervenaufreibenden Zeitfresser werden. Besser ist, man vertraut auf das Expertenwissen eines professionellen Immobilienhändlers, rät Stephan Rölli (Schötz).

Eine Immobilie zu veräußern ist immer ein aufwendiger Prozess, den viele verkaufswillige Immobilienbesitzer zunächst unterschätzen, weiß Immobilienhändler Stephan Rölli (Schötz). Allein die Anforderung aller benötigter Unterlagen von Behörden, Ämtern und anderen Personen braucht Zeit. Stephan Rölli empfiehlt daher grundsätzlich jedem, der eine Immobilie verkaufen möchte, einen erfahrenen Immobilienhändler zu beauftragen.

- Warum die Zusammenarbeit mit einem Immobilienhändler sinnvoll ist
- Die Ermittlung des Wertes einer Immobilie
- Das Beschaffen aller Unterlagen
- Ein Exposé erstellen
- Die Abwicklung des Verkaufs

## WARUM DIE ZUSAMMENARBEIT MIT EINEM IMMOBILIENHÄNDLER SINNVOLL IST

Wer sich zum Verkauf seiner Immobilie entscheidet, sollte sich des immensen Aufwands bewusst sein, den jeder Verkauf von Immobilieneigentum mit sich bringt. Eine Zusammenarbeit mit einem Immobilienfachmann lohnt sich in jedem Fall, betont Stephan Rölli (Schötz). Doch nicht nur bei der Bewältigung der ganzen Verkaufsformalitäten kann ein Immobilienhändler eine große Unterstützung bieten. Seine Erfahrung im Verkauf und die dadurch entstandenen Kontakte können die Suche nach Kaufinteressenten erheblich verkürzen. Professionelle Immobilienhändler können zudem mit Geschick in der Kommunikation und Verhandlung den Verkaufspreis mitunter deutlich steigern.

## DIE ERMITTLUNG DES WERTES EINER IMMOBILIE

Stephan Rölli rät grundsätzlich dazu, bei der Wertermittlung für eine Immobilie auf die Expertise eines Immobilienfachmannes zu vertrauen. Diese ist stets der erste Schritt, bevor das Objekt am Markt angeboten werden kann. In den Verkaufspreis werden zudem Kosten für eventuell vor dem Verkauf anstehende Renovierungen einberechnet sowie die Kosten für die Bewerbung des Objekts. Des Weiteren sollte eine geeignete Zielgruppe ermittelt werden, für die sich das Objekt insbesondere eignet und die gezielt angesprochen werden soll.

## DAS BESCHAFFEN ALLER UNTERLAGEN

Im nächsten Schritt müssen die notwendigen Unterlagen für den Hausverkauf zusammengestellt werden. Auch hier entstehen Kosten, die vorab mit einkalkuliert werden müssen, erläutert Stephan Rölli (Schötz). Neben dem Grundbucheintrag werden folgende Unterlagen benötigt:

- Baupläne und Baubeschreibung
- Auszug aus dem Baulastenvertrag
- Energieausweis
- Lageplan mit Flurkartenauszug
- Berechnung der Wohnfläche, Nutzfläche und umbauter Raum

- Wartungsverträge
- Gebrauchsanleitung für Heizungen & Geräte
- Garantieurkunde
- Versicherungsurkunde des Hauses
- Liste für Instandhaltung- und Renovierungsmaßnahmen
- Protokoll für Schornstein & Heizung
- Aktuelle Abrechnung der Heiz- und Nebenkosten

**EIN EXPOSÉ ERSTELLEN**

Ein ansprechendes, professionell erstelltes Exposé mit qualitativ hochwertigen Bildern hilft immer, die Immobilie in Szene zu setzen, verrät Stephan Rölli. Egal ob die Bewerbung im Internet oder in der Lokalpresse erfolgen soll, qualitativ hochwertige Fotos unterstützen in jedem Fall den ersten Eindruck, der sich dem Kaufinteressenten bietet. Im Exposé selbst stehen die wichtigsten Informationen zum Objekt, beispielsweise die Größe der Immobilie oder des Grundstücks insgesamt, der Grundriss, Baujahr, Energieausweis und dergleichen.

**DIE ABWICKLUNG DES VERKAUFS**

Ist der Käufer gefunden, sollte vor der Abwicklung des Verkaufs unbedingt dessen Bonität überprüft werden. Stimmt hier alles, so wird bei Einigkeit über den Kaufpreis als nächstes der Gang zum Notar fällig. Gemeinsam mit dem Immobilienhändler bereitet dieser den Kaufvertrag vor, der im Anschluss vom Käufer und vom Verkäufer durchgesehen und unterschrieben wird. Dann geht der Vertrag zur Beurkundung zurück an den Notar. Ist schließlich der Kaufpreis überwiesen, so kümmert sich Stephan Rölli (Schötz) im letzten Schritt um die Übergabe der Immobilie an den Käufer.